



格力双 11 捷报 销售超 34 亿 同比增长近一倍



本报讯 2016 年格力双 11 当天捷报频传: 10 分钟, 1 个亿! 30 分钟, 2 个亿! 8 小时, 5 个亿! 其中格力空调当天销售约 7 亿, 约是去年销售额的两倍, 高居家电行业同类产品销售榜首。据统计, 双 11 期间, 格力线上线下累计销售额突破 34 亿, 比去年同期增长近一倍, 成绩骄人。

据业内人士分析, 格力全国联动掀起的直销风暴, 以品质直销、创新服务为主题, 赢得了消费者的心。在此次双 11 活动中, 格力大力倡导“品质消费”, 并公开承诺不以淘汰产品当爆品忽悠消费者! 其供应市场的家电产品都是市场主流热销产品, 兼具节能、健康、智能等特点, 深受消费者欢迎。

创新一: 首创“多样化空间的联动营销模式”, 满足不同消费者的购物需求

格力电器董事长兼总裁董明珠在接受央视专访时表示, 为了避免“供不应求”的局面, 今年双 11, 格力可谓是做足了准备, 携旗下格力、晶弘、大松三大品牌, 百款精品以及数十款新品悉数亮相三大电商平台: 格力商城、格力京东、格力天猫, 其中, 格力京东、格力天猫提前一个多月备货 10 个亿。不仅以工厂价格直销, 更有各式各样的减价活动, 将品质与服务放在了第一位。

据了解, 从 11 月 1 日起, 格力电器就正式开启“品质直销”盛宴, 打通线上线下购物空间, 形成“30000 家专卖店、大卖场、工厂巡展、官方商城、风尚电视购物”的多样化联动购物空间, 实现线上线下同款同价, 充分满足消费者的需要。

创新二: 独创全新“O2O 购物模式”, 地图导航+格力商城+二维码

为了给消费者提供更方便、快捷的

购物体验, 格力电器还特地与百度地图展开合作, 将全国 30000 多家专卖店与地图的导航功能整合到一起, 并生成一个全球独一无二的专卖店导航二维码, 消费者无论身处何方, 只要用手机扫描这个二维码, 手机屏幕上就会立即显示周边几公里范围内的格力专卖店, 并引导消费者前往最近的专卖店。不仅如此, 消费者只要点击下方的 banner 条, 还可立即了解专卖店的产品信息、照片及促销政策, 极大地方便了消费者。

创新三: 依托大数据科学供货, 实现“千店千面”, 满足个性化消费需求。

此次“格力直销风暴”创造性地采取售前把控手段: 通过大数据分析, 在充分洞察消费者对家电产品需求的基础上, 实施有针对性的产品供货, 实现“千店千面”, 将消费者需要的产品送到家门口, 就近服务区域消费者的个性化需求。同时, 消费者还可通过活动现场物料展示和现场讲解、体验, 零距离体验格力产品, 满足需求再下单, 避免冲动消费。

创新四: 创造“即发即售、即买即享”的乐购服务, 无需等待

此次格力双 11 活动一经发布, 即从 11 月 1 日起便可现货供应, 消费者无需等待, 即买即享。

“格力的销售渠道正在发生变化, 线上线下同步发展。”作为制造业的代表, 格力电器董事长兼总裁董明珠在接受央视专访时坦言, 制造业离不开渠道, 电商的出现开启了一个新的时代, 促使制造业改变, 销售模式的改变。如今, 格力电器线上、线下同步发展, 加之格力对于创新和品质的执着追求, 家电行业新的商业环境已经形成气候。

“加薪 1000 元” 格力为员工献上最好的感恩节礼物

本报讯 11 月 24 日, 格力电器发出《关于公司全员每人每月加薪 1000 元的通知》, 通知表示: “格力人通过自主创新实现生产自动化, 提高人均效率, 为与劳动者共享创新成果, 提升员工幸福感, 经公司研究决定, 现对全体员工每人每月加薪 1000 元。”并明确了通知实施时间为 2016 年 12 月, 发放对象为所有“入职满三个月的员工(特殊议薪人员除外)”。

目前格力电器有员工 7 万多人, 若全员每人每月加薪 1000 元, 则意味着格力电器每月将多出 7000 多万元的支出, 每年将多出近 10 亿的支出。格力为何要这么做?

格力电器相关部门负责人表示, 目前公司取得的成就离不开员工的辛勤付出, 并且格力电器已经通过自主创新实现了生产自动化, 人均效率不断提高, 此

次加薪也是为了与劳动者共享创新成果, 提升员工幸福感。

据悉, 格力电器一直以来在提升员工幸福感上都堪称“行业典范”。早在 2014 年, 格力电器就实施了“一人一居室”计划, 以珠海总部为例建成了员工生活区康乐园共两期, 共计占地面积 13 万平方米, 总建筑面积 21.35 万平方米, 总投资近 6 亿元, 可同时容纳近 2 万人居住。小区配有各种文体娱乐设施以及超市、医务室、餐饮、银行、理发店等生活配套设施。宿舍配有电视、空调等生活电器和书桌、衣柜等家居用品。小区内不仅能为员工提供一人一居室, 同时也设计建造了两房一厅的小型公寓, 解决了夫妻过渡房问题。格力电器在全球范围内的 10 大生产基地全部以珠海总部为标准建设员工生活区。

除了加薪和解决住房问题, 格力电器有着自身完善的人才培养体系。格力电器一贯看重年轻人的想法, 敢于给年轻人平台, 科研经费不设上限, 仅 2015 年一年, 格力电器在科研上的投入超过 50 亿元。对于普通工人, 格力电器也有自己的一套培养体系, 有干劲和创造力的普通员工能够享受到系统的技能培训, 将普通公众变为技术工种。董明珠曾对媒体骄傲的表示: “二十多年来, 格力电器培养了一大批骨干支撑了企业的发展, 这也是格力保持高速发展的引擎。”

深重的社会责任感让格力电器把员工当做真正的家人, 切实关心员工工作是否顺心、生活是否幸福。格力电器不仅要创造出具有优良品质的产品, “让世界爱上中国造”, 还要处处体恤员工, “让格力人爱上中国造”!

要闻速递

格力电器再获磐石奖 四度荣获“最具影响力制造商”

本报讯 11 月 29 日, 以“动不失机·创赢未来”为主题的第六届中国国家电营销年会在杭州召开。会上, 格力电器连续第四年荣获“2016 年度中国国家电磐石奖最具影响力制造商”。

据了解, 中国国家电制造行业“磐石奖”旨在表彰中国家电“行业公认的影响力品牌, 对行业发展有贡献, 产品品质好, 品牌形象好, 渠道商及媒体认同度高”的家电制造企业。评选结果综合了网络投票、专家级媒体评审团意见以及年会组委会评估意见, 具有相当的公信力。

董明珠获评“中国百佳 CEO” 26 年练就“商界一姐”

本报讯 近日, 格力电器董事长董明珠获评《哈佛商业评论》中文版 2016“中国百佳 CEO”, 她也是唯一排名前十的女性, 进一步夯实了其中国“商界一姐”的地位。“中国百佳 CEO”排行榜主要考察股东回报和市值变化两大指标, 格力电器董事长兼总裁董明珠综合排名第八位。数据显示, 从董明珠就任总裁到现在, 格力电器的股东回报是 1926%, 这个数字排在所有中国上市公司的前列。

董明珠、刘强东获颁 中国品牌创新人物奖

本报讯 11 月 8 日, 主题为“创新引领: 迈向中高端”的 2016 中国品牌论坛在北京召开。论坛就中国企业的创新发展和未来之路展开了讨论, 并甄选出各行各业中国品牌标杆企业和领袖人物。格力电器董事长兼总裁董明珠、京东集团董事长刘强东获得 2016 中国品牌创新人物奖, 格力电器还获得了中国品牌创新企业奖。

综合新闻

国际级制冷盛会在珠海召开
格力电器彰显“中国造”企业
责任与魅力 [2 版 >>](#)

综合新闻

格力三季度发布
多元化转型蓄势待发 [2 版 >>](#)

市场动态

双 11 线下也热闹
格力工厂巡展销售火爆 [3 版 >>](#)

文化

“匠心筑梦”2016 年格力电器
劳动技能竞赛正式启动 [4 版 >>](#)

国际级制冷盛会在珠海召开

格力电器彰显“中国造”企业责任与魅力



本报讯 11月21日-22日,2016国际制冷空调技术交流会在珠海隆重召开。来自国内外的数百位专家、学者和企

业科技工作者出席了此次大会,就制冷领域的技术难题、发展成果与发展前景等问题进行了深入的探讨和交流。本届大

会以“绿色、创新、应用”为主题,由国家节能环保制冷设备工程技术研究中心和空调设备及系统运行节能国家重点实验室主办,中国制冷学会、中国制冷空调工业协会协办,并得到了格力电器等单位的支持。

记者了解到,与往届相比,本届制冷技术交流会首次设置优秀论文奖。大会收到来自全国各地专家学者提交的论文约100篇,论文全方位展现了现阶段国内外制冷空调的最新研究成果和应用水平。其中,包括清华大学的《热风型低环境温度空气源热泵在北京农村地区的采暖应用分析》、格力电器的《高效永磁同步变频离心式冰蓄冷双工况机组》等7篇研究

成果论文荣获优秀论文奖。此外,本届会议还创造性地设置了主题论坛。

在主题报告和主题论坛环节,来自清华大学、上海交通大学、美国马里兰大学、美国利诺伊大学、挪威科技大学、日本早稻田大学等高校学者和业内人士就制冷空调领域绿色节能、热泵供暖在不同气候带的应用及差异等主题前沿课题展示了各自最新的研究成果。此外,本届会议还针对制冷空调节能技术、控制技术的研究,节能环保与标准化以及温湿度独立调节空调技术等热点问题进行了丰富的专题探讨。

格力电器作为家电行业的龙头企业和本次会议的支持单

位,在四届国际制冷空调技术交流大会上均能看到它的身影。记者了解到,为了使制冷领域的专家、学者有更好的交流机会,为了使更多的理论研究能够走向实践应用,格力电器在每一届交流会上均不遗余力地积极筹办,并与业内人士分享格力电器最新的技术成果,为制冷空调行业提供新思路和新方法,并推动其持续健康发展,彰显中国造企业的社会责任与魅力。

与会专家学者在广泛技术交流之中,对会议组织和主题设置等方面给予了充分的肯定和赞许,并期望工程中心和国际制冷空调技术交流会在行业技术潮流和趋势中发挥更重要的引领作用。

格力三季报发布

多元化转型蓄势待发

本报讯 近日,格力电器发布的今年三季度公告显示,今年前三季度格力实现营收824.3亿元,比上年同期增加1.11%;归属于上市公司股东的净利润112.3亿元,比上年同期增加12.82%;基本每股收益1.87元/股,同比增长13.33%。其中,第三季度格力营收332.46亿元,同比增长5.84%;归属于上市公司股东的净利润为48.27亿元,同比增长14.05%;基本每股收益0.80元,同比增长14.29%。

对于空调行业来说,当下正是转型升级的关口。长期以来,不少空调企业靠低质、低价抢夺市场份额,由此带来库存高企。随着经济下行,家电行业市场库存压力巨大,要想决胜市场,除了勇气,还需要找到突破市场困局的有效方法。跨过去,活下来;跨不过去,则意味着就要被淘汰出局。

格力电器董事长董明珠说得好:“越是高标准和严要求,就越能帮助我们快速成长。科

技是无限的,需要不断去突破。我们会用高质量的产品来证明自己。”也正是基于这样的理念,执着于核心科技和卓越品质的格力,在技术上不断发力,推动了产品的一次次升级。

从单一到多元,格力选择了一条内生型发展之路。早在今年7月份,董明珠就在第二届中国制造高峰论坛上宣布,格力正式开启它的相关多元化转型。从一家空调企业转型为多元化的制造企业,智能产品和智能装备是它的主攻方向。

同样的多元化,但有着不同的多元化路径和目标。董明珠不止一次表示,格力的多元化是相关多元化,是立足于自主创新基础上的技术延伸和深化,复制的不仅仅是格力的外资形象,更是格力的理念和文化,对自主技术的坚守、对工匠精神的延续、对社会和投资者的尊重……这些格力的“传家宝”,作为格力多元化的支撑,无不大写在格力的每一个转型足迹中。

央视推出“国家品牌计划”

格力、华为、京东入选TOP10

本报讯 11月8日,中央电视台2017年黄金资源广告招标暨国家品牌计划签约仪式在北京举行,格力、华为、京东入选“国家品牌计划”TOP10合作伙伴。

品牌,是企业参与市场竞争的价值源泉,是衡量国家整体经济实力的重要标志。入选首批央视“国家品牌计划”,既是荣耀,也是责任。

入选“国家品牌计划”,必须满足四个标准:一、企业所属行业是国家支柱性或民生广泛需要的行业;二、企业及其产品具有高尚品质,能够支撑起国家品牌形象,居于行业领先地位;

三、企业有打造顶级品牌的梦想和胸怀,能够在市场营销方面投入足够的努力和资源;四、企业需在中国境内生产和销售,并有获得中国消费者最广泛认同的品牌诉求。

作为中国最优质的品牌,格力、华为等企业的入选实属必然。董明珠坦言,“品牌不是吹出来的,是自己实际干出来的。”据悉,“国家品牌计划”于今年9月正式发布,对央视广告招标模式进行了颠覆性创新,重点沟通大品牌,以“国家平台成就国家品牌”为核心理念,用最好的资源服务最好的企业。

【图片新闻】

10月27日,为期4天的“广东21世纪海上丝绸之路国际博览会”(以下简称“海博会”)在东莞拉开帷幕。作为家电行业的龙头企业,珠海格力电器股份有限公司携空调、冰箱、电饭煲等多款家用电器亮相海博会。广东省人大常委会主任黄龙云、珠海市委副书记业民视察格力展区,对格力品牌和产品表示赞赏。作为广东省本土企业,格力电器展示出东道主魅力,一批批引领行业潮流的新品闪耀全场。



“臻品之行,专注未来”

2016 格力售后训练营火热进行中



本报讯 近期,格力电器的厂区时常可以看到一队队穿戴整齐,精神饱满的技工队伍。经了解,他们是格力各个销售公司派出的,前来总部参加2016年“臻品之行,专注未来”售后训练营的售后技术骨干。2016年“臻品之行,专注未来”售后训练营已于日前开营,正在火热进行中。

最受欢迎的售后训练营

2016售后“臻品之行,专注未来”训练营自10月开营,明年3月结束。训练营按受训内容分为家用、商用分为两部分,采用以“回厂场培训+外出培

训”相结合的培训模式,课程涵盖新品技术、售后技能、售后整改、综合素养四大模块,采用讲授、互动、演练、实操多种培训方式,实现学员技能素养的全面提升。售后训练营是格力电器每年针对全国一线售后安装、维修工程师技术强化提升、军事素质拓展、通用素质提升的综合性训练营,成为最受一线师傅欢迎的品牌培训项目。

领先行业的服务政策

“您的每一件小事,都是格力的大事”,这是格力一贯坚持的服务宗旨。多年来格力除了在技术和品质上不断升级,也

致力于引领家电业服务标准的升级和一线技工的专业技能、工资水平的提高。

早在2005年,格力就提出“家用空调六年包修”的政策,远远超越国家“整机保修一年,主要零配件保修三年”的强制性标准,成为当时售后服务标准最高的空调企业;

2011年,格力率先在行业内提出“变频空调1年包换”的承诺,让消费者无负担、零风险、亲身体验格力变频空调带来的节能与舒适;

2012年,格力又升级了服务政策,提出“变频空调2年免费包换”的承诺,显示出其对技术的完美掌握和对品质的无限追求;

2014年,格力又在行业内率先推出了“家用中央空调6年包修”政策,充分体现了制造业企业对消费者的责任担当。

“臻品之行,专注未来”售后训练营的举办一方面加强一线员工的软实力,能让他们从真正意义上通过技术改变命运,谋求更好的生活;另一方面,也能够为格力培养一支专业能力过硬,从业素质高超的售后服务队伍,让购买格力产品的消费者享受更专业、优质的售后服务。

双11线下也热闹 格力工厂巡展销售火爆

本报讯 工厂巡展,是格力在行业内率先推出的一种线下销售模式,因其较好的销售业绩而引起行业快速跟风。今年双十一前后,多家品牌竞相举办了工厂巡展活动,为线下掀起一股销售热潮,成为双十一线下销售的主力。

据了解,在11月上中旬,格力电器有20家销售公司共计举办了省级、市级、县区级大大小小两百余场主题多彩、形式多样的线下工厂巡展活动。场场爆满,人山人海。

11月6日,为期2天的“全广州看格力”品质直销工厂巡展活动,在琶洲保利世贸博览馆3号馆胜利闭幕。

此次格力广州直销活动声势浩大,规模空前,单单场地面积就达到了10000平方米,参展人数更是达到了50000人之多。此次直销活动涵盖了格力旗下的诸多产品,包括格力空调、晶弘冰箱、大松小家电、格力手机等,是一次全品类的营销活动。

直销活动最吸引消费者的莫过于现场的“全年超低价”了。记者当天了解到,以空调为例,针对不同空调机型降价幅度在400-3000元区间。以最畅销的机型为例,“悦雅”降价超20%;另一款中端机“睡梦宝



111”,降价幅度超过25%;高端机“全能王U尊”,降价幅度更是接近了40%。

现场格力的展位分为空调、冰箱、生活电器、手机等四个区域,分别陈设了格力所有的畅销产品和年度新品。

当天,格力的厨房空调“厨享”、浴室空调“浴享”两款新品空调因其崭新的设计理念和特定的使用环境而引起消费者的诸多关注。

格力厨房空调“厨享”是格力专为厨房设计的一款空调,其最大的特点就是抗油烟,不管是空调内部结构,还是在用材上,都充分考虑到厨房的特殊环境,让消费者在高温天气也可以舒服地下厨。

格力浴室空调“浴享”,专为浴室而设计,其恒温除湿功能,保证消费者在淋浴、泡澡时,既可除湿,还不会影响到室内的温度,创造一个干净清爽的室内环境;而联机换风系统,兼空调、换气于一体,排除室内的湿气、臭气、霉菌,保持室内卫生。

据格力相关工作人员介绍,此次广州直销风暴格力在12个小时内,销售额就突破了1亿!品牌号召力空前。

格力电器“直销风暴”活动已经形成攻势席卷全国,除了工厂巡展,线下“30000家专卖店”,线上“格力商城+京东+天猫+风尚电视购物”四大平台,厂价直销,全渠道钜惠狂欢,打造成格力专属的购物节。

格力户式暖冷一体机 中标北京“煤改电”项目

本报讯 2016年,北京市各区全面启动“煤改电”工程,格力电器冬季“制霾神器—格力暖冷一体机”成功中标北京市丰台、密云、海淀等9个区县的煤改电改造项目。

近年,每到秋冬季节,雾霾总是不出意外地光顾中华大地。而北方地区则尤为严重,成了主要受灾区。雾霾是特定气候条件与人类活动相互作用的结果。人类生产、生活活动,以及冬季供暖方式的选择等都会影响到气候的变化。在国家推行节能环保的大背景下,未来北方地区供暖方式由燃煤向热泵逐渐转变是大势所趋。

用户视野下的暖冷一体机

家住北京郊县的赵先生用上了格力的暖冷一体机。他告诉记者,以前一直使用烧煤取暖,在每年冬天来临之前,家里面都要准备三四吨的烟煤,寒冬腊月里起早睡晚地伺候炉子不说,还弄得到处都是煤灰。“不暖和,灰还特别大,最担心的就是煤气中毒,老是提心吊胆的。”

自从去年赵先生家用上了格力的暖冷一体机,就彻底告别了烧煤取暖。“这个机器相较于更加的安全、干净,室温比以前提升了7、8摄氏度,还能

在夜间利用电价低谷时段储存热能,而且更加省钱。”赵先生如是说道。

煤改电神器—暖冷一体机

根据使用场合的不同,格力空气源采暖设备分为户式和商用两类,户式采暖设备主要用于家庭户型、别墅等场合,大量适用于集中供暖管网覆盖以外的郊区民用建筑、农村住宅等;商用采暖设备主要用于机关大院、商用办公楼、养老院、工厂等场合。尤其格力房间式采暖器、GMV铂爵家用多联机、户式暖冷一体机等产品相当抢眼,堪称格力的“明星产品”。

“随着煤改电项目力度的加大和节能减排意识的加强,空气源热泵采暖设备因成本低、采暖效果好、使用安全无污染,市场需求越来越大。”格力相关负责人表示,“格力自2005年进入供暖领域,并根据不同地区、不同建筑类型打造了丰富的供暖产品线,致力于推行新型、健康、环保、安全可靠的供暖方式”。

为了减轻北方地区的雾霾情况,格力“煤改电”项目正在北京、天津、河北、河南、山西等地如火如荼地进行着。格力凭借自身先进的技术和过硬的品质,已成功如期中标北京丰台、密云、海淀等9个区县。

神秘机亮相珠海航展

本报讯 一年一度的珠海航展已经举办了第十一届,今年11月1日至6日,中国最先进的战斗机歼-20,运输机运-20,武装直升机直-10一同惊艳亮相。除此之外,珠海航展大舞台上还呈现格力的2017冷年新品——领御空调柜机。

领御在10月份的广交会上曾经一展风姿过,它是格力刚刚推出的新品。领御有皓雪白、优雅紫两种颜色,3D油墨工艺使整个外观更有质感,加上高档亚克力材质的外壳,热弯一体成型,显得别致优雅。

不仅仅是颜值高,新品领御在舒适性上还有重大突破。领御采用“国际领先”的三缸双级变频压缩机,超低温制热不衰减。此压缩机大幅提高了空调在严寒环境下的制热能力,

使空气热泵在室外环境温度低至-15℃时热泵制热量仍不衰减,并具有优秀的性能系数,彻底取消了他辅助加热手段。

领御另一突出特点是上下出风口的设计,冷暖分送,地毯式制热,淋浴式制冷,创造均衡温度场,让用户远离空调病。

除此之外,领御为变频1级能效,强劲省电。蒸发器自洁技术,除尘于燥二合一,高效去除PM2.5,除尘控温一体化,使空调使用更加清洁健康。

WiFi模块和声控系统的置入,让空调的使用更加“智能”。我们也期待在不久的将来,会有越来越多的家用电器“聪明伶俐,乖乖听话”。

原来除了航天产品,这个拥有核心技术的空调也是拿得出手的中国货!



厉害了,我的格力! 中央空调全线护航武汉地铁



本报讯 格力中央空调2012年至今连续5年蝉联中央空调市场冠军,湖北市场占有率遥遥领先,连续中标湖北省特大项目,成为中央空调行业标杆。格力中央空调凭借节能、稳定、环保、健康等优越的产品性能,成功获得了武汉多条轨道交通项目的认可。

今年即将通车的武汉轨道交通机场线,是(武汉市新城区轨道交通(地方铁路)线网规划)和“十二五”建设规划中的一条,工程建成后市区旅客可搭乘2号线一期工程 and 机场线直达天河机场。

武汉地铁机场线使用的设备是格力磁悬浮变频离心机、末端。机场线全线站点首次采

用格力磁悬浮变频离心式冷水机组,功能强大,仅一台就能给几万人带来清凉,而且耗电量减少了1/3。磁悬浮离心机是格力产品中的佼佼者,在技术方面达到国际领先水平,这也正是我司中标地铁项目的重要因素。

武汉地铁3号线使用的设备有:格力离心机、螺杆机、多联机、末端、机房空调。武汉轨道交通3号线全线采用格力磁悬浮变频离心机,体现了武汉地铁集团对格力品牌的高度信任。该离心机是空调行业具有革命意义的产品,采用航空级磁悬浮轴承的压缩机,大大提高了机组可靠性。同时,3号线还使用了数量众多的螺杆式水

冷式冷水机组,该机组采用环保冷媒R134a,高效节能,运行可靠。

武汉地铁4号线是中国第二条穿越长江的地铁线路,衔接了武昌火车站和武汉火车站两大铁路枢纽站,使武汉进入轨道交通网络化运营时代。全线于2014年12月28日完整投入使用,其采用的也是格力商用多联机系统。

另外,武汉地铁1号线一期和三期使用的都是格力第四代直流变频商用多联机。格力第四代直流变频商用多联机系统采用一拖多结构,不占用室内地面面积,而且内机造型多样,各内机自由控制,温度控制精准,气流分布均匀,是舒适空间的第一选择。

武汉地铁3号线、6号线、7号线的控制中心均采用了格力第五代商用多联机。不同于其它普通办公楼,地铁控制中心的设备发热量大,需要全年供冷,格力中央空调能够保证控制中心在稳定的温湿度环境下安全运行。

预计于2016年12月28日通车的武汉地铁6号线全线所有的多联机系统也全部采用了格力第五代商用多联机,再次证明格力中央空调已备受地铁工程方认可。

“匠心筑梦”2016年格力电器 劳动技能竞赛正式启动

本报讯 11月17日上午，“匠心筑梦”2016年格力电器劳动技能竞赛在格力珠海总部九期员工实操培训基地开幕。珠海市总工会副主席薛俊忠、市总工会劳保部部长黄集区、香洲区组织部副部长刘明华、珠海市人力资源和社会保障局职业能力建设科科长李农、南屏科技园工业园党委书记梁何、格力副总裁庄培和工会副主席许鹏出席了启动仪式。

格力工会副主席许鹏在启动仪式上发表讲话：“今天这里汇聚了格力电器全国各生产基地最优秀的技能精英，希望全体参赛选手以弘扬工匠精神为己任，在一线生产岗位挑战自我，精益求精，发挥模范带头作用，带动全体员工不断突破创新。”许鹏鼓励参赛选手在比赛中使出“洪荒之力”，超越自我，奋发勇为，赛出风采。

格力电器叉车司机张郎代表参赛选手发言。张郎自2007年成为格力电器员工后，已多次参加省、市叉车技能比赛并获得奖项，他感言道：“作为格力人我很自豪，格力为我们每一个普通员工提供了平台，格力推崇的工匠精神让我不断进步，开拓创新。”

启动仪式一结束，首场比赛——钎焊技能比赛便火热开展了。珠海市总工会副主席薛



俊忠一行领导在格力副总裁庄培的陪同讲解下参观了比赛。

“匠心筑梦”劳动技能竞赛是格力电器一年一度的重大赛事，比赛旨在进一步挖掘、激励和重用岗位技能人才，在内部营造“学技能、爱岗位”的良好工作氛围，促使员工不断提高劳动技能、提升劳动技艺。

记者了解到，今年的格力电器劳动技能竞赛分为集团级“技能精英赛”和单位级“技能达人赛”。其中集团级赛事分为机器人维修比赛、机器人编程、调试综合比赛、CNC技能比赛叉车技能比赛、两器穿管技能比赛、钎焊技能比赛等共11项赛

事，其中，转型升级类3项，手工技能类8项，竞赛项目将覆盖集团各空调生产基地以及配套公司。

据工会副主席许鹏介绍，比赛将于11、12月在珠海总部和各子公司隆重开展，通过集团级与单位级两级赛事联动的方式进行。比赛有利于全力打造劳动技能比拼与交流的平台，提升同岗位员工的操作技能，完善本岗位工艺质量标准，促进生产效率的提升。

2016年格力电器劳动技能竞赛活动将全面启动，11月份集团层面劳动技能精英赛共开展6项，其中涉及珠海总部赛事3项，子公司赛事3项。

格力电器第三季度 “工人先锋号”评选落幕

时值生产旺季，为表彰先进，发挥榜样力量，激发班组员工创新热情，10月份，工会动员各级工会积极开展了以“创一流工作、一流服务、一流业绩、一流团队”为主要内容的“工人先锋号”评选活动。通过对参评班组的各项工作进行层层考核验收评分，2016年第三季度“工人先锋号”评比工作现已落幕，共有空一分厂2B班、空二分厂E2班等17个班组被评为格力电器“工人先锋号”。

“工人先锋号”是中华全国总工会制定下发的荣誉称号。2016年是我司发展中极不平凡的一年，面对复杂多变的国内外经济形势，公司在八月全面打响了旺季生产大会战，广大职工团结一致，立足本职，攻坚克难，开拓创新，为确保公司年度目标的达成做出了重要的贡献。

随着公司内涌现出一批技术创新、管理创新、服务创新的先进班组，公司也将“工人先锋号”活动引向深入，发挥了“工人先锋号”的示范、引领、带动作用，表彰先进，树立典型，进一步增强职工主人翁责任感，最大限度地激发职工劳动热情和创造活力。

对于当选的工人先锋号班组，工会组织了深入基层现场授牌仪式以示庆祝，鼓舞班组员工士气。比如，在第一、第二季度时，空一分厂、质控部、物流配送中心、空四分厂、设备

动力部、试制分厂、注塑分厂、检测中心等获奖单位相继组织开展了工人先锋号的授牌仪式。各个工人先锋号班组长带头在本单位进行请战倡议，“表彰一个，带动一片”，营造了“劳动光荣、工人伟大”的浓厚氛围。

在开展评比工作过程中，各单位同时也对当选的工人先锋号班组创先工作进行总结，突出班组先进事迹、典型人物，深入挖掘班组工作中的亮点，分享当选工人先锋号班组的先进经验，并在授牌仪式上宣读请战倡议，充分表达为公司、为生产奉献的决心。

各单位要广泛宣传先进班组的的事迹和精神，广大职工要充分发挥奉献精神，把树立远大理想与做好本职工作结合起来，把实现自身价值与奉献企业结合起来，积极焕发劳动奉献热情；要大力弘扬实干精神，以主人翁姿态积极投身公司发展的火热实践，用勤劳劳动成就梦想、用实干精神铸就辉煌；要始终秉承争先精神，在工作中彰显作为、争当表率，用工人阶级的优秀品格争创一流，汇聚起建设格力的强大力量。

希望受到表彰的先进集体珍惜荣誉，谦虚谨慎，开拓进取，再创佳绩。全厂职工要学赶先进、争创一流，立足本职、勤奋工作，苦练技能、甘于奉献，充分发挥工人阶级主力军作用，为建设好格力作出新的更大的贡献。

(工会 李丽萍)

感恩格力 奋战未来



11月24日，在感恩节的这一天，一则署名为珠海格力电器股份有限公司的《关于公司全员每人每月加薪1000元的通知》在网上流传并随后被证实。感恩节里“大手笔”感恩员工，格力电器引发不少网友的羡慕和点赞，在被社会大众点赞的同时，相信感动更深刻的，还是一直扎根在格力这片热土上的格力人。

来自凯邦电机的感言：

凯邦电机作为格力电器旗下的全资子公司，自然也受惠于本次调薪。听闻这个好消息之后，凯邦电机的全体员工都发自内心地高兴，毕竟意外的一千元将会给大家的生活带来不小的改善。且不论金额的多

少，本次提薪无疑也是对我们工作的肯定。本年度凯邦也迎来了一个漫长的旺季，办公系统和生产系统一并奋斗在前线，最大限度地保障了电机供应的畅顺，这次肯定总算是苦尽甘来。另外，公司能积极投入自动化生产，广泛拓展新的研发工作，让员工切实感受到公司的发展氛围，也让我们对未来充满了信心！

凯邦电机不乏五年以上工龄的员工，十年以上工龄的也大有人在，他们以厂为家，把生产融入生活，对于此次调薪，他们最大的感受便是感恩。凯邦的员工来自天南地北，大家因缘分相聚，在珠海这座南方城市奋斗打拼，每天都在将生活过得更美好。公司就像一个巨

大的磁场，它吸引着同事们在此生根发芽，工作上共同进步，生活上守望相助。

来自合肥格力的感言：

“听说你们格力要加薪啦？”“听说这次你们董总非常给力，大手笔给你们发福利啊，1000元呐！”……，自加薪消息确认之后，每每听到这样的感慨，一种骄傲之情便油然而生。

合肥格力物流部，班组运转司机黄金良大叔，是地地道道的老员工，从合肥格力建厂至今，一直在最基层默默地工作，他说：“在格力这八年，薪资水平在合肥，一直算是中上等了，作为合肥本地人，在格力有这样的收入，也算是家里的重要经济来源，我马上就快到退休的年纪了，这个时候能够加薪，让我感觉自己还能再多干两年，只要在格力一天，我都要站好最后一班岗，这才对得起公司给予的关怀。”

格力，感恩员工，不止是1000这个数字可以衡量的，1000也无法代替每一名格力人心中的那份情。每一位格力人，都将怀揣对公司的感恩之情，在这里扎根、成长，为了同一个梦想而奋斗。

凯邦电机 钟冠兴
合肥格力 张晓晓

“从心出发，只为遇见” 青春有约活动圆满落幕

11月11日，“从心出发，只为遇见”青春交友活动在康乐园活动中心隆重举办。此次活动从筹划准备到圆满落幕，历时两个多月，目的是为了通过丰富的线上牵线及线下联谊，丰富员工的业余生活，不断提升广大员工的幸福感。

此次交友活动由格力电器团委联合南沙湾社区居委会、东之尼、南平亲情人家等友情单位共同开展，由格力团委孟龙、何彩珠主持，整个过程行云流水，气氛热烈。

从第一个游戏开始，活动的气氛就开始升温，“男生女生面对面”打破了青春的羞涩与腼腆。在主持人的指导下，参与活动的小伙伴们没有了初始的拘谨，慢慢地熟悉了起来。最后在温柔的音乐声中，帅哥们手捧蜜茶送到女孩手中，整个活动的气氛被完全点燃，大家都玩得亦乐乎。

随着游戏的开展，活动逐渐步入高潮。团队协作、交流沟通、肢体接触，给予他们更多的机会享受活动的乐趣，体味活

动中的每个小伙伴的付出。“报纸叠罗汉”和“手牵手”这两个游戏都考验了嘉宾的团队协作能力，五组嘉宾发挥各自超群的想象力，最后都顺利完成了挑战。完成最快的两组获得了主办方提供的精美礼品，“快乐垂钓”这个游戏高度挑战了男女嘉宾的默契程度，女嘉宾就是男嘉宾的眼睛，有的小组在极短的时间内挑战成功，默契程度惊人。

最后“终极大表白”将整场活动推向高潮。花前月下，感动表白，一对对嘉宾成功牵手了。听着他们青涩又真挚的话语，在场的每一个人都被感动了。

活动在歌曲的温馨旋律和大家的祝福声中走向尾声，徐徐落下帷幕。整场晚会得到大家的热烈反响与高度评价，在场许多同事表示：“这次活动很有意思，希望公司以后多多举办。”

本次活动结束后共有14对嘉宾牵手成功。双十一青春交友活动圆满结束了，但这仅仅只是个开始。愿每一个格力人，都能在这里找到有缘人，翻开幸福人生的崭新一页。(工会 李丽萍)